

CAHIERS DU Lab.RII
– DOCUMENTS DE TRAVAIL –

N°127

Mai 2006



**LE POTENTIEL DE
RESSOURCES DE
L'ENTREPRENEUR
ARTISAN DANS LE
SYSTEME TERRITORIAL
DE PRODUCTION**

Sophie BOUTILIER
Dimitri UZUNIDIS

**LE POTENTIEL DE RESSOURCES DE L'ENTREPRENEUR ARTISAN DANS LE
SYSTEME TERRITORIAL DE PRODUCTION**

**THE POTENTIAL OF RESOURCES OF THE CRAFTSMAN ENTREPRENEUR IN
THE TERRITORIAL SYSTEM OF PRODUCTION**

**Sophie BOUTILIER
Dimitri UZUNIDIS**

RESUME : L'entrepreneur artisan est-il un homo oeconomicus ? Est-il un entrepreneur schumpéterien ? L'objectif premier de l'entrepreneur artisan est la pérennité de son entreprise, laquelle est une partie de lui-même, le prolongement souvent de la sphère familiale. L'entrepreneur artisan est inséré dans une économie incertaine. L'information n'est pas parfaite. Elle circule par le biais de réseaux informels (relations sociales et inter-individuelles) et institutionnels (relations entre les entreprises et/ou les institutions publiques). L'objectif de cet article est de nouer différents niveaux d'analyse : celle-ci de l'économie territoriale, des relations inter-entreprises et inter-institutionnelles et des relations inter-individuelles. L'activité de l'entrepreneur artisan s'inscrit dans le cadre du système territorial de production, conçu comme un réservoir de ressources appropriables qui nourrit le potentiel de ressources de l'entrepreneur artisan. Ce potentiel est composé de ressources cognitives, financières et sociales grâce auxquelles l'entrepreneur artisan s'insère dans le système territorial de production.

ABSTRACT : Is the craftsman entrepreneur an homo oeconomicus? Is he a schumpeterian entrepreneur? The main objective of the craftsman entrepreneur is to exist, it is not to develop his activity on a large scale. The enterprise is for the craftsman entrepreneur a part of himself, a part of his familial sphere. The craftsman entrepreneur takes place in an economy of uncertainty. The information is not perfect, where information circulates by informal (social and individual relationships) and institutional networks (relationship between enterprises and public institutions). The objective of this paper is to link different levels of analysis: the level of the territorial economy, the relationships between enterprises, and between institutions and the individuals. The activity of the craftsman entrepreneur takes place in a territorial system of production which is defined as a pool of appropriable resources which feeds the potential of resources of the craftsman entrepreneur. This potential of resources is composed by cognitive, financial and social resources which inscribe the craftsman entrepreneur in the territorial system of production.

**LE POTENTIEL DE RESSOURCES DE L'ENTREPRENEUR ARTISAN DANS LE
SYSTEME TERRITORIAL DE PRODUCTION**

**THE POTENTIAL OF RESOURCES OF THE CRAFTSMAN ENTREPRENEUR IN
THE TERRITORIAL SYSTEM OF PRODUCTION**

TABLE DES MATIERES

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCTION | 4 |
| 1. TERRITOIRE : RESERVOIR DE RESSOURCES | 5 |
| 1.1. Economie territoriale et « système territorial de production » | 5 |
| 1.2. « Système territorial de production » et entrepreneurs | 6 |
| 2. L'ENTREPRENEUR ARTISAN, ENTRE RATIONALITE ET INNOVATION | 7 |
| 2.1. L'entrepreneur artisan est-il un homo oeconomicus ? | 7 |
| 2.2. L'entrepreneur artisan est-il un entrepreneur schumpétérien ? | 8 |
| 3. DE LA RATIONALITE NEO-CLASSIQUE AU POTENTIEL DE RESSOURCES | 9 |
| 3.1. L'entrepreneur artisan, une action enracinée dans un réseau de relations inter-individuelles localisées ? | 9 |
| 3.2. Le potentiel de ressources de l'entrepreneur artisan : Eléments de définition | 10 |
| CONCLUSION | 14 |
| BIBLIOGRAPHIE | 14 |

INTRODUCTION

La création d'entreprises est le moyen le plus sûr pour reconstituer, transformer et étendre les marchés (Dupuy et Burmeister, 2003 ; OCDE, 1999). L'acte d'entreprendre dépasse largement le simple fait de la création d'entreprises. L'entrepreneur, dans un contexte économique mouvant et instable, est l'initiateur de nouvelles activités économiques et contribue incontestablement à l'ouverture de nouveaux marchés. L'entrepreneuriat du 21^{ème} siècle s'inscrit dans un contexte « global ». Le marché et la production ne peuvent se concevoir en dehors de leur interconnexion sur un plan mondial. La mondialisation conjointe des marchés et de l'espace d'activité des entreprises a révélé, à son tour, l'importance de poches locales de ressources productives dans lesquelles naissent les entrepreneurs d'aujourd'hui. La proximité géographique entre marché, production et finance facilite, en effet, l'émergence d'activités nouvelles. Les relations interactives entre les acteurs de l'économie localisée, qui enrichissent l'activité et lui donnent un sens, sont organisées par le jeu combiné des acteurs privés et des institutions publiques.

Les fondateurs de la théorie économique néoclassique avaient analysé le comportement des agents économiques en dehors de leur appartenance territoriale et de leur origine sociale dans un contexte d'information parfaite. L'entrepreneur, par exemple, maximise son profit sous contrainte, celle du prix des facteurs de production. Certes les travaux de H. Simon (Simon, 1947), notamment, sur la rationalité limitée ont permis d'affiner l'analyse comportementale des agents économiques, puis plus tard à partir des années 1980, des chercheurs (voir Pecqueur et Zimmerman, 2004 ; Benko et Lipietz, 2000 ; Fourcade, 1991) ont travaillé sur le territoire en tant qu'espace d'exercice du jeu économique. Enfin, les travaux d'autres chercheurs (Bourdieu, 1980 ; Boutillier, 2005a ; Boutillier et Uzunidis, 2005 ; Coleman, 1990 ; Perret, 2003, Putman, 1995), également à partir des années 1980, sur le capital social, ont été à l'origine d'un ensemble d'études visant à montrer l'importance des réseaux de relations inter-individuelles. L'analyse des réseaux part de l'idée de l'imperfection de l'information. Les agents économiques possèdent un capital social, un réseau de relations sociales, grâce auquel ils obtiennent l'information dont ils ont besoin. Ces réseaux de relations sociales existent à différents niveaux, entre les managers des grandes entreprises, entre ces derniers et les représentants des collectivités territoriales, entre des entrepreneurs artisans, entre ces derniers et leurs clients, leurs fournisseurs, leurs banquiers, etc., constituant un ensemble de relations inter-personnelles, mais aussi inter-organisationnelles, à partir desquels se développent des relations de réciprocité et de confiance. Pour les très petites entreprises (TPE) artisanales, ce réseau de relations inter-individuelles revêt une importance particulière en raison de leur petite dimension. La constitution d'un réseau, à la fois institutionnel (par le biais des Chambres de métiers et/ou des organisations professionnelles) et inter-individuel, renforce le pouvoir de marché des entreprises artisanales dans un mouvement dialectique de concurrence/coopération (Polge et Loup, 2004 ; Chabaud, Ngijol, 2005).

La présente contribution a donc pour objectif de combiner les apports conceptuels de ces différents champs d'analyse. Dans une première partie nous donnerons quelques éléments de définition de l'économie territoriale. Celle-ci constitue un système particulier de production qui génère un ensemble de ressources (humaines, cognitives, productives et financières) disponibles et valorisables. Mais, dans quel cadre théorique s'inscrit l'entrepreneur artisan ? Est-ce un homo oeconomicus ? Est-ce un entrepreneur schumpéterien ? Est-il un acteur ou un agi de l'économie ? Ces questions seront examinées dans la deuxième partie. Dans une troisième partie, nous esquisserons le profit de l'entrepreneur artisan à travers les principales

caractéristiques de sa fonction pour aboutir à la définition de son potentiel de ressources, qu'il valorise dans le cadre du système territorial de production.

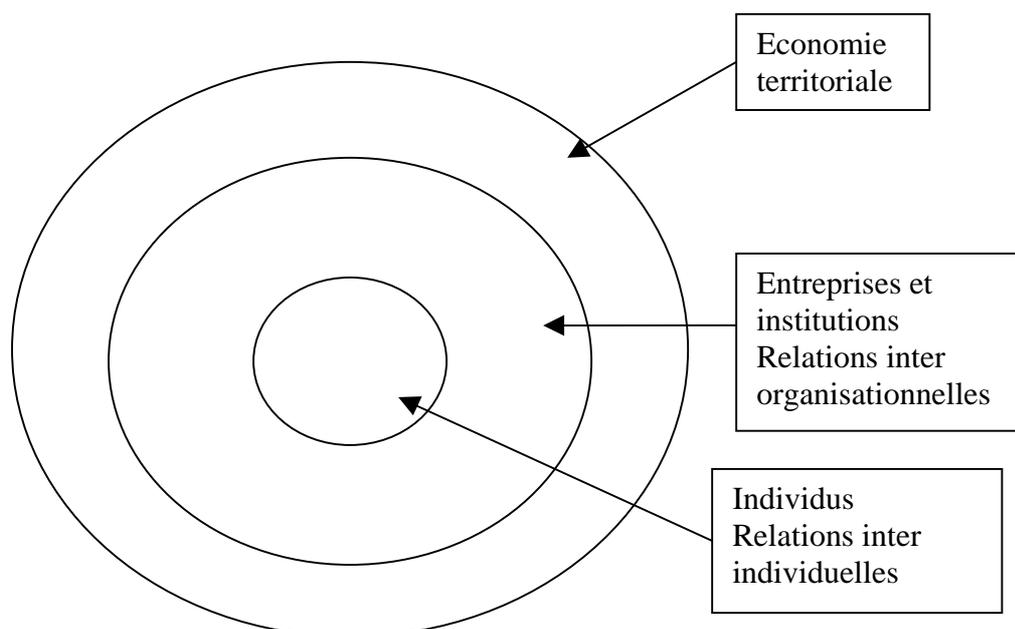
1. TERRITOIRE : RESERVOIR DE RESSOURCES

1.1. Economie territoriale et « système territorial de production »

L'économie territoriale peut être définie comme un espace géographique formé en tant que nœud d'un ensemble de rapports systémiques entre entreprises, ainsi que entre entreprises, Etat et collectivités territoriales. Ces rapports systémiques caractérisent l'espace localisé par un certain type d'activités et de productions finales. Mais, ces rapports entre entreprises, Etat et collectivités territoriales s'appuient sur des réseaux de relations sociales de reconnaissances et d'inter-reconnaissance.

L'économie territoriale se présente ainsi comme un système territorialisé de valorisation de toutes sortes de capitaux et d'échanges marchands (Dimou et Schaffar, 2005). Bénéficiant d'une certaine autonomie d'organisation (légale et économique) des ressources productives, sa caractéristique première est la formation et la mise en valeur des ressources spécifiques et la réalisation des combinaisons particulières de ces ressources spécifiques. Ces dernières sont composées de capital et de travail ayant des formes et des contenus spécifiques par rapport à des activités et à des secteurs donnés : spécifiques sur le plan technologique, financier ou démographique, mais aussi sur le plan des compétences, des qualifications, du niveau d'éducation, etc. Tout se passe comme si trois niveaux d'étude s'emboîtaient les uns dans les autres : d'abord celui de l'économie territorialisée au sens géographique, historique et administratif ; puis à l'intérieur de celui les entreprises de toute taille, l'Etat et les collectivités territoriales entretiennent des relations systémiques (commerciales, financières, productives, informationnelles, etc.) ; enfin troisième et dernier niveau d'analyse, celui de l'action individuelle révélée par les relations personnelles et inter-personnelles.

Système territorial de production



L'économie territoriale devient, alors, un « milieu créateur », réducteur des risques liés à l'incertitude d'un investissement donné et initiateur de processus d'investissement et de croissance, y compris grâce à la création d'entreprises et à l'accueil d'entreprises existantes. Dans un environnement économique extrêmement changeant et difficilement prévisible, l'entreprise, quelle que soit sa taille, doit s'adapter. Elle s'inscrit dans un territoire donné lequel constitue une espèce de réservoir de ressources (mais aussi un marché) pour amortir les coûts inhérents à ses investissements dans une économie en constante transformation. Mais cet ancrage territorial dépend de la qualité dudit réservoir par rapport aux attentes de l'entreprise. D'où la nécessité pour les gouvernements et les collectivités territoriales de faire système : d'organiser la valorisation des ressources dans le but de faire naître de multiples processus d'innovation tant technologiques (nouveaux produits, procédés, etc.) que de nouvelles formes organisationnelles (dans le domaine associatif par exemple). Il s'agit d'un système d'offre de ressources productives susceptible d'engendrer la création de nouvelles entreprises et d'attirer de nouvelles. Nous considérons l'économie territoriale comme un « système territorial de production » (STP) qui décrit les relations entre institutions (industrielles, commerciales, financières, politiques), privées et publiques (entreprises de toute taille, laboratoires de recherche et d'ingénierie, administration, etc.). Ces relations sont constituées par des flux de marchandises, financiers et de personnes (relations interpersonnelles). La finalité d'un tel système est de favoriser la création d'activités économiques nouvelles, mais aussi de réduire l'incertitude propre à l'économie de marché.

1.2. « Système territorial de production » et entrepreneurs

Sachant que la proximité spatiale est aussi importante dans la formation du capital et pour l'organisation de l'entreprise que la connexion inter-temporelle par les flux d'informations, les économies locales, dans un monde de réseaux mondiaux d'entreprises, cherchent dorénavant à se développer en comptant sur l'initiative privée, combinée à l'action étatique ou territoriale ciblée. L'attractivité d'investissements, la capacité de créer des entreprises et... la création d'emplois définissent les performances d'une économie locale, définie comme un « système territorial de production ». Ces trois indicateurs sont liés dans le temps et dans l'espace. Les institutions locales mettent en avant un certain nombre d'arguments pour attirer les investissements directs, créateurs d'emplois à court terme et portent une attention particulière à la création de petites entreprises innovantes et/ou de proximité.

En matière de politique publique, la performance du « système territorial de production » dépend de la combinaison perspicace des mesures conjoncturelles de création et d'attractivité d'entreprises avec une politique structurelle d'innovation et d'enrichissement du « réservoir » local de ressources. Les mesures financières et fiscales en faveur du profit (fonds, primes, subventions, exonérations ou exemptions) s'inscrivent, dans ce cas, dans une politique territoriale d'innovation qui se caractérise par : a) la fédération autour d'un programme spécifique des compétences des entreprises, des institutions publiques et privées d'accompagnement, des associations et des institutions de décision ; b) la mise en réseau des acteurs économiques et de la prospective pour la réalisation des investissements à valeur ajoutée croissante dans le domaine fédératif (et dans ses niches) défini par les autorités de régulation ; c) création d'un pôle public d'offre de services et de capitaux aux entreprises attirées par le projet et aux entrepreneurs du domaine et à ceux des activités connexes (ingénierie de l'information, d'aménagement et d'études socio-économiques). Dans l'incertitude économique actuelle et suivant les tendances à la décentralisation, la création d'entreprise est, en effet, supposée résoudre bien des problèmes liés aux rigidités créées par l'interventionnisme étatique et la mono-activité. Ses structures souples lui permettent de

répondre plus aisément aux attentes des consommateurs, et sa faillite ne menace pas l'édifice financier et industriel d'un pays, d'une région ou d'une localité.

Les agents économiques, entrepreneurs, salariés, consommateurs peuplent ce « système territorial de production ». Ils y ont inscrit leur histoire personnelle et familiale. Ils y ont développé un réseau de relations institutionnelles (avec des banques, d'autres entreprises, des administrations, des associations, etc.) et informelles (avec des membres de leur famille, des amis, du voisinage, etc.). Le territoire joue ici un rôle fondamental dans la constitution d'un réseau de relations sociales et inter-individuelles. Ce capital social, s'inscrit dans un territoire donné dans le cadre de relations de proximité, et forme avec les ressources financières et en connaissances (connaissances institutionnelles validées par un diplôme et expérience professionnelle), le potentiel de ressources de l'entrepreneur. Celui-ci s'inscrit à la fois dans un espace territorial spécifique et donne à l'entrepreneur une consistance sociologique (origine familiale, géographique, éducation, relations professionnelles, etc.).

2. L'ENTREPRENEUR ARTISAN, ENTRE RATIONALITE ET INNOVATION

2.1. L'entrepreneur artisan est-il un homo oeconomicus ?

La théorie économique de l'entrepreneur ne prend en considération le milieu dans lequel s'inscrit son activité. C'est aussi un agent économique sans passé, ni caractéristiques socio-économiques distinctives. D'où vient-il ? Ses parents étaient-ils entrepreneurs ? A-t-il fait des études ? Quelle école a-t-il fréquenté ? Pourtant, la théorie économique donne à l'entrepreneur un rôle économique stratégique : il prend des risques (R. Cantillon) (Cantillon, 1997), est doté d'une « capacité de jugement » (J.-B. Say) (Say, 1996), maximise son profit (L. Walras) (Walras, 2000) et réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production (J. A. Schumpeter) (Schumpeter, 1935). La réalité économique, en ce début de 21^{ème} siècle, ne semble pas correspondre à l'un de ces schémas. Nous avons d'un côté des dirigeants salariés (les managers) et de l'autre ceux des petites entreprises parmi lesquels les entrepreneurs artisans. Ceux-ci sont *a priori* plus proches du modèle de l'entrepreneur idéalisé par les économistes que celui du manager, encore qu'il ne faudrait pas se méprendre sur les intentions des économistes en la matière. Ces derniers ont cherché dans l'entrepreneur une espèce d'alibi (pour reprendre l'expression de F. Braudel) (Braudel, 1985), un subterfuge pour expliquer les mouvements du capitalisme (dynamique du progrès technique, de la croissance et des crises). Peu leur importe si c'est Ford, Carnegie et Gates qui incarnent l'idéal type de l'entrepreneur (Boutillier, Uzunidis, 1999 ; Klein, 2004). Mais revenons à l'entrepreneur artisan qui n'est pas une chimère puisque l'artisanat est aujourd'hui qualifiée de « première entreprise de France ». De plus, dans un contexte marqué par un fort sous-emploi, la création d'entreprises est devenue dans le cadre de politiques publiques appropriées une politique de lutte contre le chômage dont la plus récente est en France la loi d'initiative économique de 2003 qui a pour objectif majeur d'estomper la limite entre le salariat et l'entrepreneuriat (créer son entreprise tout en restant salarié, distinguer la résidence principale du patrimoine de l'entreprise, etc.) et d'assouplir la procédure administrative de la création.

L'entrepreneur artisan se rapproche-t-il de l'idéal type de l'entrepreneur, cet entrepreneur immatériel qui incarne le progrès technique et la dynamique économique ? L'entrepreneur artisan correspond-il au modèle de l'homo oeconomicus, cet agent économique rationnel qui maximise son profit sous la contrainte du prix des facteurs de production ? Quels sont les faits ?

Le mode de gestion de l'entreprise artisanale est particulier. Comment faire entrer l'entrepreneur artisan dans le moule de l'homo oeconomicus, de l'agent économique rationnel et calculateur qui maximise son revenu sous la contrainte du prix des facteurs de production ? L'entrepreneur artisan maximise-t-il son revenu permanent, sous contrainte de préservation du patrimoine ? Ou encore son objectif est-il de développer son patrimoine, sous réserve d'un revenu minimum, en fonction de la situation du métier concerné et sans doute de la personnalité de l'artisan (Julien, Marchesnay, 1987) ? L'ensemble de ces questions montre bien la difficulté devant face à laquelle est placé l'économiste pour faire entrer dans le cadre de l'analyse orthodoxe l'entrepreneur artisan. Mais, si l'entrepreneur artisan ne rentre pas dans le cadre rigide de l'homo oeconomicus, cela signifie-t-il que le maintien d'une activité artisanale importante dans les pays industrialisés vers à « l'envers de la roue de l'histoire » (Jaeger, 1982, 1985a, 1985b) ? Des faits tangibles l'attestent : Au 18^{ème} siècle les encyclopédistes considéraient que les organisations de métier étaient des organisations archaïques. Les corporations sont supprimées avec la révolution. Mais, après la première guerre mondiale, l'artisanat est présenté comme une alternative à la condition prolétarienne. Ou bien peut-on considérer que la société industrielle s'est restructurée depuis le début des années 1980 sur la base d'un partage de l'activité industrielle entre grandes et petites entreprises (Piore et Sabel, 1989), ou encore dans l'ensemble complexe de la firme-réseau (Castells, 1999a, 1999b, 2001) ?

2.2. L'entrepreneur artisan est-il un entrepreneur schumpétérien ?

L'entrepreneur artisan est propriétaire de son entreprise laquelle se confond d'une manière générale avec son patrimoine privé, familial. Ce n'est pas un salarié contrairement au manager. Mais, toute comparaison s'arrête ici car l'entrepreneur artisan n'est pas un innovateur au sens schumpétérien du terme. S'il innove, nous devons parler d'innovations incrémentales, non de nouvelles combinaisons de facteurs de production. Et, alors que J. A. Schumpeter considère que la condition d'entrepreneur est par nature une condition instable (il explique par exemple que H. Ford n'est entrepreneur que lorsqu'il invente le « model T »), l'entrepreneur artisan aspire d'une manière générale à la pérennisation de son entreprise, laquelle est comme une partie de lui-même. Mais, les comparaisons avec l'analyse de Schumpeter sont très difficiles. L'entrepreneur des temps héroïques de Schumpeter (celui qui se rapproche le plus l'entrepreneur artisan) est prêt à mourir pour son entreprise. C'est donc qu'il y est très attaché ! Pour Schumpeter (Schumpeter, 1979), aussi, la création d'une entreprise et son développement sont synonymes d'ascension sociale. Certains artisans sont fils d'artisan, parfois d'anciens ouvriers ou employés. Devenir chef d'entreprise est alors synonyme de promotion sociale mais aussi de reproduction sociale.

Mais, si l'objectif de l'entrepreneur artisan est la pérennisation de son entreprise (partie intégrante de son patrimoine familial), l'artisanat s'inscrit-il dans le modèle néo-classique de la concurrence pure et parfaite dont la principale hypothèse est celle de la reproduction à l'identique des entreprises et de l'atomicité du marché (un grand nombre de demandeurs et d'offreurs de telle manière qu'aucun protagoniste ne peut à lui seul exercer une influence sur l'équilibre du marché) ? *A priori* c'est peu probable car les marchés ne sont constitués exclusivement de petites entreprises qui ne comptent pas toutes le même nombre de salariés. Quoiqu'il en soit la pérennité des entreprises artisanales posent problème aux économistes. La théorie de la firme, initiée dans les années 1930 par les travaux de R. Coase (Coase, 1937 ; Williamson, 1986) sur les coûts de transaction, nous enseigne que l'entreprise doit atteindre une taille optimale, réaliser des économies d'échelle, pour être compétitive. La croissance de la taille de l'entreprise va de pair avec une complexification de son organisation et la

multiplication du nombre de services ; phénomène annonçant selon les dires de J. A. Schumpeter la disparition de l'entrepreneur (Schumpeter, 1979). L'entrepreneur artisan cumule plusieurs fonctions, d'ouvrier, de technicien, de commercial, de gestionnaire, etc. Aucune décision n'est prise sans son approbation et les objectifs de l'organisation sont fortement déterminés par ceux de ce dernier (souvent directement liés à des problèmes personnels ou familiaux). Alors pourquoi les artisans existent-ils ? Est-ce en raison de leur maîtrise du métier, parce qu'ils ont su se rendre indispensables ?

Le métier et la maîtrise d'ensemble de techniques et de savoir-faire (Zarca, 1992) qui s'y rapportent sont sans conteste l'élément caractéristique de l'activité artisanale (l'inscription de l'entreprise artisanale à la Chambre des métiers est une preuve supplémentaire du lien étroit qui existe entre l'artisan et le métier), caractéristique fondamentale dans une société post-industrielle où la division des tâches et les relations inter-entreprises ont atteint un si grand degré de développement et de complexité. Force est de reconnaître que dans l'économie complexe et ouverte d'aujourd'hui l'entreprise artisanale ne peut rester immuable : les métiers évoluent ; les connaissances et le savoir s'y afférant aussi. Mais, par quel processus passe l'acquisition de connaissances ? Le milieu familial est souvent déterminant. L'individu est immergé dès l'enfance dans un rythme de travail, des préoccupations, des succès, des échecs, des angoisses... L'atelier, la boutique, les livraisons... Le milieu social proche est l'autre source d'enrichissement du potentiel cognitif de l'entrepreneur artisan : l'Ecole, l'expérience, son vécu, ses relations avec les autres...

3. DE LA RATIONALITE NEO-CLASSIQUE AU POTENTIEL DE RESSOURCES

3.1. L'entrepreneur artisan, une action enracinée dans un réseau de relations inter-individuelles localisées ?

L'histoire des entrepreneurs héroïques met en exergue l'importance de l'origine familiale de l'entrepreneur, à la fois sur le plan financier mais aussi culturel. Louis Renault par exemple a créé son entreprise avec ses deux frères. Bill Gates a été initié à l'informatique dans les années 1970 grâce à sa mère dans le cadre de l'association des parents d'élèves de son école. Les études peuvent aussi être l'occasion de tisser un réseau de relations, de trouver de futurs associés. Nous pourrions multiplier les exemples (Boutillier, Uzunidis, 2002). Pour l'entrepreneur artisan, la famille est certes importante, mais de façon toute différente. L'entrepreneur artisan n'a pas suivi un long cursus scolaire, et privilégie des études courtes (Certificat d'aptitude professionnelle, Brevet d'enseignement technique) visant souvent à institutionnaliser un savoir-faire acquis par la socialisation dans le cadre familial. On constate aussi parmi les entrepreneurs artisans une attitude ambivalente vis-à-vis des études. D'un côté, l'activité professionnelle est valorisée : l'individu se construit par le travail. D'un autre côté, il encourage volontiers ses enfants à faire de études longues, garantie de l'ascension sociale familiale, pour être prisonnier d'une longue semaine de travail qui déborde très souvent sur le dimanche.

Mais, le milieu scolaire n'est pas le seul espace d'apprentissage technique et où des relations inter-individuelles sont susceptibles de se nouer. L'entreprise joue également ce rôle. L'entrepreneur artisan a aussi souvent acquis le savoir-faire du métier par expérience professionnelle en tant que salarié.

Si la grande entreprise, la société anonyme cherche toujours à cultiver le mythe du fondateur pour valoriser une forme d'humanité entrepreneuriale, l'entrepreneur artisan est l'incarnation parfaite de son entreprise. L'enseigne de l'entreprise est tout à fait significative : « Etablissement suivi du nom de famille de l'artisan ». L'entreprise se confond avec son fondateur (Sainsaulieu, 1990). L'entreprise artisanale est ainsi souvent le prolongement direct de la sphère familiale. Ce n'est pas une métaphore, puisque l'entreprise et la résidence d'habitation de l'artisan ne font qu'un dans bien des situations. Sa personnalité est déterminante en tant qu'organisateur de l'entreprise, mais son savoir-faire, sa connaissance du métier contribuent également à asseoir la notoriété de son entreprise. Le personnel de l'entreprise est fréquemment composé de membres de la famille, en premier lieu le conjoint (généralement la femme) qui a en charge les tâches administratives, de secrétariat, de comptabilité et/ou de vente. Les enfants sont aussi fréquemment employés dans l'entreprise familiale, sauf s'ils ont fait des études de haut niveau. Mais dans le contexte actuel de sous-emploi, la carrière de cadre dans une grande entreprise est d'accès de plus en plus difficile.

L'entrepreneur artisan est l'homme orchestre d'une très petite organisation, car en dehors du métier, le petit nombre de salariés est un critère distinctif de l'entreprise artisanale. Selon la loi du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat, les entreprises artisanales doivent être immatriculées au Répertoire des métiers les personnes physiques et morales qui n'emploient pas plus de dix salariés et qui exerce à titre principal ou secondaire une activité professionnelle indépendante de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services relevant de l'artisanat sur une liste établie par décret en Conseil d'Etat. Le décret du 2 avril 1998 prévoit que sous certaines conditions les personnes qui le souhaitent peuvent rester immatriculées au delà du seuil de dix salariés (« droit de suite »).

3.2. Le potentiel de ressources de l'entrepreneur artisan : Eléments de définition

Le concept du potentiel de ressources (Boutillier, 2005b) est l'aboutissement de notre analyse. Il fait la liaison entre les trois niveaux d'études que nous avons déterminés dans le cadre du « Système territorialisé de production ». Partant du concept du capital social, concept récurrent depuis les années 1980 dans les sciences sociales, nous avons défini le potentiel de ressources pour replacer l'analyse du comportement individuel dans un environnement économique et social donné. A partir de cet acquis, nous avons défini trois profils d'entrepreneur artisan : l'entrepreneur technologique, relativement diplômé (il a généralement fait deux années d'études après le bac), son activité s'inscrit dans des secteurs d'activité au développement récent (informatique, électronique notamment) ; l'entrepreneur traditionnel comme l'entrepreneur de proximité n'est généralement pas diplômé. Le premier développe son activité dans le cadre d'un marché local pour une clientèle locale, dans le cadre de secteurs à technologie banalisée pour une clientèle d'entreprises et de consommateurs locaux. Nous avons croisé cette classification avec la problématique de l'intégration territoriale des dirigeants de TPE. Le « patron » dans une petite ville de province est parfois un notable local et peut être maire de sa commune, ce qui lui permet d'investir dans son réseau de relations sociales (Marchesnay, 2000). Il cumule des fonctions de dirigeant d'entreprise et politiques (maire, conseiller municipal par exemple). Celui-ci recherche généralement une forte légitimité territoriale, ancrée parfois dans plusieurs générations. Mais est-ce le cas ici ? Comment évaluer son potentiel de ressources ? Est-ce un « petit patron » ? Comment est-il intégré au territoire ? Alors que sa vocation de dirigeant, d'entrepreneur est contrainte par les circonstances ? Création de son emploi ? Est-ce un « entrepreneur socialisé » ? C'est-à-dire un individu qui a créé son entreprise en cherchant à valoriser les mouvements d'externalisation

des grandes entreprises (schéma de la firme-réseau), souvent à partir de son réseau professionnel, et aux relations entretenues avec son ancien employeur.

Nous avons essayé de synthétiser notre analyse dans les tableaux ci-dessous afin de présenter les caractéristiques majeures de l'entrepreneur artisan¹. L'entrepreneur artisan traditionnel est par définition le « petit patron ». Fort d'un charisme dont il a parfois hérité, l'entrepreneur artisan traditionnel exerce son métier dans des activités telles que le bâtiment, le transport, la boulangerie, restaurateur, etc.. Il a une grande habitude des affaires et entretient avec sa clientèle et ses fournisseurs des relations personnelles et de confiance qui dépassent souvent très largement le cadre contractuel. Son entreprise constitue une espèce de tremplin à partir duquel il se lance dans la vie politique locale, grâce à un discours populiste valorisant les valeurs familiales, la réussite individuelle et le travail. Les entrepreneurs artisans technologiques font partie de ces nouveaux entrepreneurs qui émergent à partir des années 1980 (Julien, Marchesnay, 1987) qui créent leur entreprise en cherchant à valoriser une stratégie de niche, c'est-à-dire en valorisant les opportunités offertes par les politiques d'externalisation des grandes entreprises (firme-réseau) liées au développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication et des marchés financiers. Souvent influencés par le modèle américain des spin off des années 1980, ces nouveaux entrepreneurs cherchent à s'imposer par leur maîtrise technique, mais aussi développant une nouvelle forme de gestion plus conviviale et une recherche manifeste de qualité de vie. Ils sont à la fois étroitement intégrés dans le système territorial de production et pris dans des réseaux d'échanges d'informations planétaires par voie électronique.

L'entrepreneur artisan de proximité est un peu en décalage par rapport aux deux portraits précédents. Il a créé son entreprise moins par vocation que pour s'insérer économiquement dans une société où la précarité de l'emploi salarié se développe (Baraton, 2006 ; Castel, 1995 ; Givord, 2006) (créer son entreprise, créer son emploi). Son initiative est souvent largement soutenue par un ensemble de procédures visant à favoriser la création d'entreprises. Il a suivi les conseils d'un accompagnateur, mais ce n'est pas systématique. Certains parmi ces nouveaux entrepreneurs sont un peu perdus dans les méandres des administrations, en dépit de la simplification récente des procédures (voir loi d'initiative économique de 2003). Il s'agit d'une forme d'entrepreneuriat très instable, fortement influencée par l'évolution du marché du travail. Est-ce la manifestation de l'instabilité de la condition entrepreneuriale chère à Schumpeter ? Nous ne le pensons pas car cet entrepreneur est rarement un innovateur, sauf peut-être sur le plan organisationnel, dans le cadre du tiers-secteur par exemple. Est-ce le type d'activité entrepreneuriale qui peut se développer dans le cadre de banlieues difficiles (Azaïs, 2006) ?

¹ Les éléments descriptifs présentés dans ces tableaux sont le résultat de deux enquêtes conduites au cours de l'année 2005 dans la région du Nord/Pas-de-Calais dans le Nord de la France dans le cadre des clubs de dirigeants du réseau Université – Artisanat sous la tutelle de l'Institut Supérieur des Métiers. Deux enquêtes ont été ainsi réalisées à partir du potentiel de ressources, la première sur la qualité, la seconde sur les valeurs culturelles des entrepreneurs artisans du Nord/Pas-de-Calais. Ces deux enquêtes ont permis de montrer à la fois l'emprise de la famille et du territoire sur l'activité de l'entreprise artisanale.

Profils d'entrepreneur artisan, secteurs d'activité et intégration territoriale

| Entrepreneur | Secteur d'activité | Intégration territoriale |
|------------------------------------|--|---|
| Entrepreneur artisan traditionnel | Technologie banalisée pour une clientèle d'entreprises et les consommateurs locaux | « petit patron » parfois « notable local » vocation de patron inscrite dans une histoire familiale (héritage de l'entreprise) sens des affaires souvent très affirmé forte intégration territoriale |
| Entrepreneur artisan technologique | Technologie nouvelle pour une demande à créer | « entrepreneur socialisé » créer son entreprise en cherchant à valoriser les opportunités offertes par les politiques d'externalisation des grandes entreprises |
| Entrepreneur artisan de proximité | service à la personne, pour une clientèle de particuliers locale | « entrepreneur par défaut » vocation de patron contrainte par les circonstances (créer son emploi) entrepreneuriat très instable qui cherche à tirer profit des mesures d'aide à la création d'entreprise forte intégration territoriale |

Le Potentiel de Ressources du créateur d'entreprise : éléments d'une définition générale

| Potentiel de Ressources | Caractéristiques majeures |
|-------------------------|--|
| Connaissances | Connaissances tacites et de toutes natures acquises dans le cadre familial Connaissances scientifiques et techniques acquises pendant la scolarité Connaissances acquises par les rapports avec autrui (famille, activité professionnelle) |
| Ressources financières | Epargne propre Apports affectifs : parents, proches, etc. Crédit bancaire Aides financières institutionnelles (ex. aides directes de l'Etat) Apports financiers d'un autre entrepreneur |
| Relations sociales | Relations informelles (famille, amis, voisinage, collègues, etc.) Relations formelles (Etat, banques, autres entreprises, centres de recherche, etc.) |

L'entrepreneur (qu'il soit artisan ou non), en tant qu'acteur économique, ne se réduit pas à son seul projet professionnel. Il est un sujet en action dans différents groupes (familiaux, professionnels, amicaux, politiques, religieux...) articulés dans des cadres sociaux plus larges (famille élargie, entreprise, classe sociale, etc.). Dans ces conditions, la prise en compte de l'ancrage socio-économique de l'entrepreneur s'avère nécessaire pour la compréhension du processus de création. D'où l'importance donnée à la définition de son identité et à son positionnement social (Guyot et Vandewattynne, 2004).

Partant de cette définition générale, nous avons défini le potentiel de ressources de l'entrepreneur traditionnel, de l'entrepreneur de proximité et technologique. Nous pouvons constater que le potentiel de ressources de l'entrepreneur traditionnel et de l'entrepreneur de proximité se distinguent très peu. L'un est l'autre sont peut diplômés, disposent de faibles ressources financières et privilégient les relations sociales informelles (famille, amis, voisinage, etc.) au détriment des relations institutionnelles. L'Etat, d'une manière générale, est perçu sous les traits du percepteur et non sous ceux de l'Etat social. Le cas de l'entrepreneur technologique est tout à fait différent. Socialisé plus longtemps dans le cadre scolaire (et parfois universitaire), son attitude face à l'administration est tout fait différente. Il n'a pas cette peur de l'écrit, comme nombre des entrepreneurs de proximité ou traditionnels pour lesquels la brièveté de la scolarité a été synonyme d'échec scolaire. Dans ces conditions, on comprend l'importance du cadre familial et territorial, plus sécurisant dans tous les sens du terme. C'est un monde que l'on connaît et par lequel nous sommes imprégnés.

Les trois types de ressources qui composent le potentiel de ressources inter-agissent. L'origine familiale est fondamentale puisqu'elle détermine non seulement l'orientation scolaire des enfants, mais aussi parce que l'entrepreneur lui-même et ses proches sont les principaux bailleurs de la création d'entreprise. Outre le capital, la famille alimente aussi l'entreprise par

sa capacité de travail, soit de façon informelle ou en tant que salarié. Les relations familiales d'entraide ne se substituent pas aux relations institutionnelles (accès au prêt bancaire ou à une aide financière publique par exemple), mais elles se superposent. De plus, le réseau familial ne peut donner que ce qu'il a, le soutien financier familial est d'autant plus important que l'origine sociale de la famille est élevée. L'aide familiale offerte est plus importante en haut de la hiérarchie sociale qu'en bas. En revanche, pour l'aide financière publique, la situation est généralement inversée (Herpin, Déchaux, 2004).

*Le Potentiel de Ressources du créateur d'entreprise : l'entrepreneur traditionnel
« petit patron » et/ou « notable local »*

| Potentiel de Ressources | Caractéristiques majeures |
|-------------------------|--|
| Connaissances | Peu ou pas diplômé, souvent autodidacte Apprentissage dans le cadre de la socialisation familiale – forte intégration territoriale car face au déficit d'emplois salariés locaux, créer son entreprise permet de rester sur place, près de sa famille Expérience professionnelle en tant que salarié fréquente |
| Ressources financières | Épargne propre peu importante mais elle est toujours à la base de la création de l'entreprise Apports affectifs : parents, proches, etc. (fréquents). Les membres de la famille participent moralement et par leur travail à la création et au développement de l'entreprise Crédit bancaire (rarement, manque de garanties financières) Aides financières institutionnelles (ex. aides directes de l'Etat) (rarement, déficit d'informations, peur de la bureaucratie) |
| Relations sociales | Importance des relations sociales informelles (famille, amis, voisinage, collègues, etc.) au détriment des relations sociales formelles (Etat, banques, autres entreprises, centres de recherche, etc.) Exerce parfois un mandat électoral au niveau local et cumule ainsi des fonctions économiques et politiques |

*Le Potentiel de Ressources du créateur d'entreprise : l'entrepreneur de proximité ou
« entrepreneur par défaut »*

| Potentiel de Ressources | Caractéristiques majeures |
|-------------------------|---|
| Connaissances | Peu ou pas diplômé, souvent autodidacte Apprentissage dans le cadre de la socialisation familiale – forte intégration territoriale car face au déficit d'emplois salariés locaux, créer son entreprise permet de rester sur place, près de sa famille Expérience professionnelle en tant que salarié fréquente Situation professionnelle souvent très instable. A exercé plusieurs activités différentes. Retour au salariat si l'opportunité se présente. |
| Ressources financières | Épargne propre peu importante mais elle est toujours à la base de la création de l'entreprise Apports affectifs : parents, proches, etc. (fréquents). Les membres de la famille participent moralement et par leur travail à la création et au développement de l'entreprise Crédit bancaire (rarement, manque de garanties financières) Aides financières institutionnelles : importance des aides publiques qu'il cherche à connaître. La création d'entreprise constitue l'ultime solution pour s'insérer économiquement |
| Relations sociales | Les relations sociales informelles tant à prendre plus d'importance que les relations institutionnelles, même si la création d'entreprise a été rendue possible grâce à ces soutiens institutionnels. |

*Le Potentiel de Ressources du créateur d'entreprise : l'entrepreneur
technologique/ « entrepreneur socialisé »*

| Potentiel de Ressources | Caractéristiques majeures |
|-------------------------|--|
| Connaissances | Diplômé (généralement BAC +2) Apprentissage dans le cadre de la socialisation familiale – forte intégration territoriale car face au déficit d'emplois salariés locaux, créer son entreprise permet de rester sur place, près de sa famille Expérience professionnelle en tant que salarié |
| Ressources financières | Épargne propre peu importante mais elle est toujours à la base de la création de l'entreprise Apports affectifs : parents, proches, etc. (fréquents). Les membres de la famille participent moralement et par leur travail à la création et au développement de l'entreprise Crédit bancaire (fréquent) Aides financières institutionnelles (ex. aides directes de l'Etat) (fréquent) – Attitude positive face à l'administration. « A quoi ai-je droit ? » |
| Relations sociales | Intégration des relations sociales informelles (famille, amis, voisinage, collègues, etc.) et des relations sociales formelles (Etat, banques, autres entreprises, centres de recherche, etc.) |

CONCLUSION

L'ancrage territorial (et familial) de l'entrepreneur artisan lui permet de se constituer un potentiel de ressources (et parfois un marché) pour amortir les coûts inhérents à ses investissements dans une économie en constante transformation. Mais cet ancrage territorial dépend de la qualité du réservoir des ressources disponibles par rapport aux attentes de l'entreprise en matière de survie, d'innovation et d'expansion commerciale. Les qualités personnelles et la personnalité de l'entrepreneur artisan jouent certainement un rôle important dans la décision quotidienne ou à plus long terme. Mais la fonction et l'action d'entreprendre sont définies par la dynamique macro systémique d'accumulation et de profit. Cette dynamique est créatrice de barrières et d'opportunités d'enrichissement personnel qui font qu'un individu devient entrepreneur, pour, par la suite, réussir ou rater. Le fait est que « on ne naît pas entrepreneur, on le devient » : on le devient par la mobilisation de ce que nous nommons potentiel de ressources composé de capitaux, de connaissances et de relations (S. Boutillier et D. Uzunidis, 2001, 2002). Le capital pour l'investissement et le fonctionnement ; les connaissances pour le choix et la décision ; les relations pour le financement, l'association et l'écoulement de la production.

L'entreprise artisanale n'échappe pas à la loi économique : la création, la survie et le développement d'une entreprise est le résultat de l'apparition d'une faille dans l'édifice économique constituée a) par le différentiel de profit du fait de l'imperfection des marchés et des obstacles à la mobilité des ressources productives et des marchandises, b) par l'appareil institutionnel favorisant et valorisant la fonction de l'entrepreneur, c) par la mobilisation de compétences et de capitaux nécessaires, tributaires de cette fonction. L'entrepreneur artisan dans ses tâches économiques compte sur ses proches. Plus que toute autre entreprise, l'entreprise artisanale est le « rejeton », mais aussi un acteur caractéristique du « système territorial de production » : son espace de fonctionnement est géographiquement délimité ; son histoire est partie intégrante de l'histoire de la société et des relations de reconnaissance et d'inter-reconnaissance tissés au sein de cette société ; sa pérennité dépend de l'évolution de l'économie de proximité, de la transformation des normes, des us et des coutumes de la société locale, de l'état du système administratif mis à la disposition des entreprises par les collectivités territoriales.

BIBLIOGRAPHIE

- AZAIS C. (2006), « Travail et régulation territoriales : une lecture à partir d'expériences française, italienne et brésilienne », *Innovations, Cahiers d'Economie de l'Innovation*, n°24, à paraître.
- BARATON M. (2006, « De la difficulté à devenir cadre par promotion », *INSEE Première*, n°1062, janvier.
- BENKO G. et LIPIETZ A. (coord) (2000), *La richesse des régions*, Presses Universitaires de France.
- BOURDIEU P. (1980), « Le capital social », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n°31.
- BOUTILLIER S. (2005b), « Du capital social au potentiel de ressources : société entrepreneuriale, *Quid de l'économie sociale* », CEFI, Université de Méditerranée, 11-12 mai.
- BOUTILLIER S. (2005b), « Le potentiel de ressources du dirigeant de TPE dans une région industrielle en reconversion », Atelier de recherche « Les TPE artisanales en devenir », ERFI, Université Montpellier 1, 19 mai.

- BOUTILLIER S. et UZUNIDIS D. (2001), « L'utilité marginale de l'entrepreneur », *Innovations, Cahiers d'Economie de l'Innovation*, n°13.
- BOUTILLIER S. et UZUNIDIS D. (2002), *Comment ont-ils réussi ? L'histoire des entrepreneurs du XVIIIème siècle à nos jours*, Studyrama, 2002.
- BOUTILLIER S. et UZUNIDIS D. (coord) (2005), *Travailler au 21^{ème} siècle*, Espaces cognitifs et territoriaux, De Boeck.
- BRAUDEL F. (1985), *La dynamique du capitalisme*, Arthaud.
- CANTILLON R. (1997), *Essai sur la nature du commerce en général*, Institut National d'Etudes démographiques.
- CASTEL R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard.
- CASTELLS M. (2001), *La société en réseaux*, Fayard.
- CASTELLS M. (1999a), *Le pouvoir de l'identité*, Fayard.
- CASTELLS M. (1999b), *Fin du millénaire*, Fayard.
- CHABAUD D. et NGIJOL J. (2005), « La contribution de la théorie des réseaux sociaux à la reconnaissance des opportunités de marché », *Revue internationale de PME*, Vol 18, n°1.
- COASE R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, vol.4.
- DIMOU M., SCHAFFAR A. (2005), "De la zone franche au district industriel : une réflexion sur la trajectoire des systèmes locaux de production à partir du cas de l'île Maurice », *Revue internationale de PME*, Vol 18, n°1.
- COLEMAN J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge University Press.
- DUPUY C. et BURMEISTER A. (dir.), (2003), *Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité*, Les études de la documentation française.
- FOURCADE C. (1991), *Petite entreprise et développement local*, ESKA.
- GIVORD P. (2006), « L'insertion des jeunes sur le marché du travail entre 2002 et 2004 », *INSEE Première*, n°1061, janvier.
- GUYOT J.-L., VANDEWATTYNE J. (2004), « Ebauche d'une sociologie des logiques action des créateurs d'entreprise : apports théoriques », 7^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, 27-29 octobre, Université Montpellier 1.
- HERPIN N., DECHAUX J.-H. (2004), « Aide familiale, indépendance économique et sociabilité », *Economie et statistique*, n°373.
- JAEGER C. (1982), *Artisanat et capitalisme, l'envers de la roue de l'histoire*, Payot.
- JAEGER C. (1985), « Artisans et industriels : une coexistence risquée ? », *Economie rurale*, n°169.
- JAEGER C. (1985), « L'artisanat en évolution : l'exemple de trois métiers », *Revue d'Economie Industrielle*, n°34.
- JULIEN P. A., MARCHESNAY M. (1987), *La petite entreprise*, Vilbert.
- KLEIN M. (2004), *The Change Makers ; From Carnegie to Gates, How the Great Entrepreneurs Transformed Ideas into Industries*, Times Books.
- MARSCHESNAY M. (2000), « L'entrepreneur face à ses risques », *Innovations, Cahiers d'économie de l'innovation*, N°12.
- OCDE (1999), *Stimuler l'esprit d'entreprise*.
- PECQUEUR B. et ZIMMERMAM J.-B., (2004), *Economie de proximité*, Lavoisier.
- PERRET B. (2003), *De la société comme monde commun*, Desclée de Brouwer.
- PIORE M. J., SABEL C. F. (1989), *Les chemins de la prospérité*, Hachette.
- POLGE M. et LOUP S. (2004), « Le dirigeant-artisan, un développement par des stratégies individuelles et collectives : illustration par une étude de cas », 7^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Université Montpellier 1, 27-29 octobre.
- PUTMAN R. (1995), « Bowling Alone : America's declining Social Capital », *Journal of Democracy*, N°6.

SAINSAULIEU R. (coord) (1990), *L'entreprise, une affaire de société*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences politiques.

SAY J-B. (1996), *Cours d'économie politique*, GF-Flammarion.

SCHUMPETER J. A. (1979), *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot.

SCHUMPETER J.A. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz.

UZUNIDIS D. (coord) (2004), *L'innovation et l'économie contemporaine*, Espaces cognitifs et territoriaux, De Boeck.

WALRAS L. (2000), *Œuvres complètes*, Economica.

WILLIAMSON A. O. (1986), *Economic Organisation: Firms, Markets and Policy Control*, Wheatsheaf Books.

ZARCA B. (1992), *Les artisans*, L'Harmattan.